



NOS PROGRAMMES DE FORMATION  
ETALAGISTE

**Sommaire :**

Etalagiste Initiation 2 Jours.....	2
Etalagiste Initiation 3 Jours .....	4



PROGRAMME DE FORMATION  
INITIATION ETALAGISTE - 2 JOURS

<b>OBJECTIFS</b>	Dynamiser son espace de vente, pour attirer le client potentiel Savoir créer des ambiances attractives et harmonieuses Pouvoir réaliser soi-même ses vitrines ou présentations intérieures en suivant les règles de base de l'étalage et savoir implanter ses produits de façon à favoriser l'achat impulsif
<b>PRE-REQUIS</b>	Cette formation ne nécessite pas de prérequis
<b>MODALITES D'ACCES A LA FORMATION</b>	Aucun
<b>PROGRAMME DE FORMATION</b>	<p><u>Jour 1 :</u> <b>Les règles de lecture, de clarté et d'esthétique</b> <b>Les règles d'organisation</b> <b>Les règles de compositions</b> Comment faire sa sélection de produits Les fioritures et le rembourrage</p> <p><b>Règles de disposition</b> La triangulation L'orientation des produits</p> <p><b>Les trois types de disposition</b> Par groupe Symétrique Dispersée</p> <p><u>Jour 2 :</u> <b>Les effets décoratifs : réflexion sur l'animation</b> - Donner une image cohérente de la boutique - La place de l'étiquette de prix</p> <p><b>Le rôle de l'éclairage</b> La lumière et ses bases La lumière naturelle - l'orientation La lumière artificielle - éclairer une vitrine (ambiance, ponctuel, coloré,... L'éclairage direct ou indirect - l'ombre et la lumière</p> <p><b>Vitrines pratiques</b> - Mise en scène de produits autour d'une thématique sélection, présentation, recherche d'un thème <b>Les réflexes essentiels pour une mise en scène</b></p>
<b>DUREE</b>	2 jours - 16 heures



<b>PROFIL DES INTERVENANTS</b>	Formateurs experts
<b>EVALUATION</b>	Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie
<b>NOMBRE DE PARTICIPANTS</b>	1 à 5
<b>DATE</b>	Voir convention de formation
<b>LIEU</b>	INTRA-ENTREPRISE
<b>MOYEN PEDAGOGIQUE</b>	Le stagiaire travaille sur sa propre vitrine, avec les produits qu'il commercialise. Supports pédagogiques, Powerpoint, cours et matériel de décoration.
<b>COUT DE FORMATION</b>	Voir convention de formation
<b>FORMALISATION A L'ISSU DE LA FORMATION</b>	Attestation de fin de stage



PROGRAMME DE FORMATION  
INITIATION ETALAGISTE - 3 JOURS

<b>OBJECTIFS</b>	Dynamiser son espace de vente, pour attirer le client potentiel Savoir créer des ambiances attractives et harmonieuses Pouvoir réaliser soi-même ses vitrines ou présentations intérieures en suivant les règles de base de l'étalage et savoir implanter ses produits de façon à favoriser l'achat impulsif
<b>PRE-REQUIS</b>	Cette formation ne nécessite pas de prérequis
<b>MODALITES D'ACCES A LA FORMATION</b>	Aucun
<b>PROGRAMME DE FORMATION</b>	<p><u>Jour 1 :</u></p> <p><b>Matin</b> Etude des différents profils clients Les règles de lecture, de clarté et d'esthétique</p> <p><b>Après-midi</b> Les règles d'organisation Les règles de compositions Choix des couleurs</p> <p><u>Jour 2 :</u></p> <p><b>Matin</b> Les effets décoratifs : réflexions sur l'animation La place de l'étiquette prix</p> <p><b>Après-midi</b> Le rôle de l'éclairage : La lumière et ses bases La lumière naturelle - l'orientation La lumière artificielle - éclairer une vitrine (ambiance, ponctuel, coloré,... L'éclairage direct ou indirect - l'ombre et la lumière</p> <p><b>Selon vos supports ou vos produits :</b> Technique de gainage Pose textile sur buste, mannequin....(ou autre produit) Pose à plat</p> <p><u>Jour 3 :</u></p> <p><b>Les réflexes essentiels pour une mise en scène</b></p> <p><b>Exercice de mise en valeur esthétique</b></p>



<b>DUREE</b>	3 jours - 24 heures
<b>PROFIL DES INTERVENANTS</b>	Formateurs experts
<b>EVALUATION</b>	Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie
<b>NOMBRE DE PARTICIPANTS</b>	1 à 5
<b>DATE</b>	Voir convention de formation
<b>LIEU</b>	INTRA-ENTREPRISE
<b>MOYEN PEDAGOGIQUE</b>	Le stagiaire travaille sur sa propre vitrine, avec les produits qu'il commercialise. Supports pédagogiques, Powerpoint, cours et matériel de décoration.
<b>COUT DE FORMATION</b>	Voir convention de formation
<b>FORMALISATION A L'ISSU DE LA FORMATION</b>	Attestation de fin de stage